

刀具

破解阀门加工“锁喉”之痛

本地创新优势突显，山高刀具与斯派莎克在中国紧密合作超 20 年。

文 | 山高刀具（上海）有限公司

从距山高刀具（中国）总部约 5min 车程的地方，坐落着几幢格外显眼的现代化建筑，这便是斯派莎克工程（中国）有限公司——英国百年品牌斯派莎克在中国最重要的生产据点。在这里，山高和斯派莎克两家公司创造了超越地理距离的紧密合作。作为世界蒸汽阀门市场的第一品牌，斯派莎克一直以“蒸汽行业首选”的形象成为广大使用者的最佳伙伴，在技术与市场规模上遥遥领先。而在中国建厂的二十多年来，山高刀具不仅是其辉煌成就的见证者，更是重要的参与者。

相对整个系统而言，阀门在体量上或者价格上都属于“小”字辈，但其价值发挥确是重中之重。阀门之于流体、蒸汽系统的重要性犹如咽喉对人的重要性。毕竟阀门使用在流体管路上，本身要承受温度、压力介质的冲刷及腐蚀等考验，哪怕存在极小的缺陷也会发生渗漏，造成介质的损失和浪费。由此其核心密封部位要求特别高，密封吻合必须达到“零对零”才能保证零泄漏。所以其制造工艺复杂，技术难度也较大。

对竞争力的提升始终不懈

阀门的制造工艺究竟难在哪里？一般而言，阀门毛坯为薄壁壳体类铸件，它的铸造工艺远较一般铸件复杂。其次，由



图 1 斯派莎克所使用的刀具具有 80% 左右都是来自于山高刀具。多年来，不管是标准件生产线的扩充，还是非标产品的开发，第一首选合作商一定是山高

于铸件壁薄，结构较复杂，刚性差等一系列特点，要保证质量和加工效率，对机加方案也有很高的要求。

作为斯派莎克公司的制造总监王友宏先生负责管理中国工厂几千种产品的生产，其中既有标准产品，也有定制产品。

由于采用多品种、小批量的生产方式，而客户要求的供货周期又很短，这使得公司在生产时除了要保证产品的稳定性和可靠性之外，还必须做到快速灵活，生产线必须能够切换自如。这种对“品质和灵活性”的双重要求使得斯派莎克的生产流程

并不固定，而是需要经常改进。

而在进行改进时，要想提高生产率，工艺方面最重要的改进点，便是刀具。“集团内部共有上万种产品，所使用的刀具具有80%左右都是来自于山高刀具。多年来，不管是标准件生产线的扩充，还是非标产品的开发，第一首选合作商一定是山高刀具。”王友宏说道。

事实上，这种紧密合作关系不仅体现在山高瑞典本部与斯派莎克英国总部之间，在其他地区也很好地传承了下来，中国市场便是最典型的代表。在这里，山高刀具（中国）与斯派莎克（中国）已经有了20多年的密切合作。

早期双方在截止阀生产上进行合作时，山高利用上海本地的工程力量为斯派莎克提供了大量非标刀具，使其生产率大幅提升。或者山高提供的非标镗刀，可以将其他刀具品牌需三步进行的工序，



图2 非标刀具研发能力以及供货周期体现了一个刀具企业的综合竞争能力。山高刀具位于上海的非标工厂正发挥着更大的作用

仅用一道工序即可完成，生产率实现倍增。同时，刀具的正确选择让工人、量产等各方面的匹配得以稳定，生产率得以持续保持。正因如此，斯派莎克在国内的生产率要比同行节约一半以上的时间。

非标刀具的研发能力以及供货周期体现了一个刀具企业的综合竞争能力。客户要生产新产品，相应的就需要有新的加工工艺去适应它。刀具供应商要提供最优的解决方案，这就需要其在非标方面提供

MM 现代制造
MACHINE MARKET

纸媒 数字 会议 服务



更多行业多彩资讯，
敬请关注官方微信订阅号
MM 现代制造

联系我们：

电话 (Tel): +86-10-63326090-98

传真 (Fax): +86-10-63326099

E-mail: mm@vogel.com.cn



Vogel 弗戈工业媒体

纸媒Print | 数字Digital | 会议Event | 服务Service

www.vogel.com.cn

广告



图3 斯派莎克工程(中国)有限公司制造总监王友宏先生, 山高刀具资深销售经理蒋红伟女士

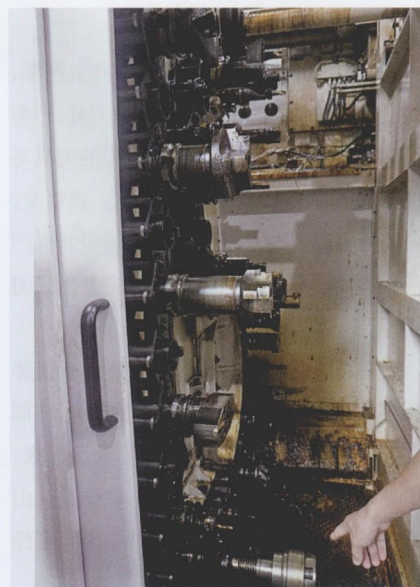


图4 山高刀具与斯派莎克在中国精密合作超过20年

很好的技术服务。

作为山高刀具销售负责人蒋红伟很清楚山高刀具的技术能力。她表示公司专注于主要行业零部件的加工,为工艺设计和优化提供了综合全面的方法,确保客户能达到理想的生产率水平、效率和成本效益。因此可以为客户提供从项目前期规划、刀具选择、切削参数、图纸干涉检测、加工节拍、项目交机和方案优化等整体解决方案。

正是由于山高在提升生产率方面的巨大贡献,在双方的合作中,斯派莎克对山高的信任甚至上升为某种程度的“依赖”。“我们刚开始做生产线时对山高的依赖度蛮高的,他们各方面反馈都符合我们的需要,非标刀具做出来有时需调整尺寸,山高都能及时响应。”谈及这位密切合作的“老伙伴”,王总十分坦诚地说道

知己知彼 事半功倍

与众多制造企业一样,斯派莎克也面临着两大“压力”,其一是质量压力,首先必须要坚守产品质量的稳定可靠;二是要提高效率,以达到单件零件成本下降的目的。

在解决这两大“压力”时,斯派莎克始终携手山高这位战略伙伴,因为山高不只为斯派莎克提供高品质刀具产品,更深

度参与其生产系统和工艺流程,甚至比客户多想一步,能真正为其提升制造水平贡献力量。

事实上,在20余年的合作中,这对“老伙伴”之间形成了稳定、无缝的畅通交流,能在第一时间了解到对方的最新进展。而在新产品开发时,双方的合作基本能同步进行,从而节省了大量无效时间。蒋红伟表示:“因为我们对客户的产品系统和生产进展非常了解,对其机床设备和工艺流程也都比较熟悉,所以我们能充分地发挥优势,问题解决地更透彻,最直接的体现就是产品适配性格外好。”

正是基于深度信任,当一方提出新的加工需求时,另一方能认真聆听,然后双方在深度讨论后能迅速付诸行动,这大大减少了新产品的开发周期,在激烈的市场竞争中斯派莎克一次又一次抢得了先机。

沟通是双向的。作为专业的刀具整体服务方案的供应者,山高主动站在对方整体成本上考虑问题。特别是与斯派莎克降合作多年,山高会依据对其了解提出中肯的低成本建议,哪怕这种建议会降低山高短期的销售量。众所周知,非标刀具的成本是相对比较高,一般来说如果客户是9个产品一个系列,正常情况下做9把刀是无可非议的。但山高的技术人员往往会从客户的角度出发,分析对方的

加工工艺,提出做4把刀,做一个集成,以此来降低客户的成本。在与斯派莎克的合作中,这样的例子不止一次发生。

王总表示:“早年间山高的培训我们都会参加,但随着双方工程师之间日益熟悉,如今会随时随地在不经意间完成对山高最新刀具的了解,因此有些培训对我们而言更是‘温故知新’。”即便如此,山高并没有减弱对其技术支持的力度,依旧是第一时间响应斯派莎克的需求,速战速决解决问题,充分保障生产。

一场轰轰烈烈的工业4.0浪潮,正在席卷全球制造业。对于未来的合作,山高与斯派莎克这对“老伙伴”都希望能工业4.0方面做更多探索。斯派莎克需要在库存、产品生产安排上更加灵活,而山高希望在智慧刀具上取得更大进步,能在客户加工过程中收集到更多数据,进而针对客户加工需求,持续改进产品的适用性。“与山高多年的合作,不仅为我们带来了高生产率、高性价比的产品,还有创新永无止境的精神。我相信过去的成功会为今后我们的合作奠定坚实的基础,未来双方的合作会更加密切。”王总说道。

从欧洲到中国,从细节到全局,从生产制造到精神感染,这对精诚合作几十年的“黄金搭档”,正携手奔向时代的风口浪尖,开拓出一片崭新天地。[MM]